

Ostdeutscher Bausektor im freien Fall?

Das Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Produktion in Ostdeutschland wurde bis 1995 maßgeblich vom Baugewerbe geprägt. Der für Aufbaujahre typisch kräftige Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt erweist sich jedoch auf Dauer überhöht. So zog der Rückgang der Nachfrage seit 1996 einen Abschwung der Bauproduktion in Ostdeutschland nach sich, der den mittelfristig andauernden Übergang auf einen niedrigeren Wachstumspfad einleitete. Ungeklärt ist, welchen Einfluß die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland zukünftig auf die Baunachfrage haben wird, welche Rolle dabei der Nachholbedarf spielt und wie die Umstellung auf ein geringeres Nachfrageniveau die neu formierte Unternehmenslandschaft im Baugewerbe verändern wird.

Hier wird begründet, daß die Baunachfrage eine wichtige Determinante im Nachholbedarf hat. Die Deckung des Nachholbedarfs kann jedoch ihren Rückgang in den neuen Bundesländer allein nicht erklären. Lediglich bei gewerblichen Bauten ist die Lücke zum einkommensadäquaten Ausstattungsniveau geschlossen worden. Dagegen besteht nach wie vor Nachholbedarf im Bereich der Wohnbauten und der öffentlichen Bauten. Das davon abgeleitete Investitionsvolumen für die neuen Bundesländer liegt trotz Rückgangs weiterhin über dem westdeutschen Pro-Kopf-Niveau in den jeweiligen Jahren und unterstützt somit den Fortgang des Aufholprozesses im Ausstattungsgrad dieses Wirtschafts- und Lebensraumes mit baulichen Anlagen. Vom IWH durchgeführte Umfragen deuten darauf hin, daß unter diesen Bedingungen – aktive Anpassungsstrategien unterstellt – mehr als die Hälfte der Bauunternehmen gute Chancen für einen längerfristigen Bestand am Markt aufweist. Ein Risikopotential konzentriert sich bei den Unternehmen mit anhaltend schlechter Wirtschaftslage und mit absteigender Entwicklungstendenz.

1. Kräftiger Rückgang der Baunachfrage 1998

Das starke staatliche Engagement beim Ausbau und bei der Modernisierung der Infrastruktur, vor allem aber die massiven Fördermaßnahmen im Wohnungs- und im gewerblichen Bau haben bis 1995 zu einer kräftigen Expansion der Bauaktivi-

täten in Ostdeutschland geführt. Dadurch haben die Bauinvestitionen pro Einwohner das westdeutsche Niveau in den vergangenen drei Jahren um rund zwei Drittel übertroffen, bei gewerblichen und bei öffentlichen Bauten waren sie sogar mehr als doppelt so groß. Bei Wohnbauten liegt der Vorsprung bei etwa einem Drittel (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1:

Bauinvestitionen in Ostdeutschland pro Kopf der Bevölkerung zu Preisen von 1991

- Alte Bundesländer = 100 -

	Bauinvestitionen insgesamt	davon:		
		Gewerbliche Bauten	Wohnbauten	Öffentliche Bauten
1991	67,2	89,4	44,5	92,3
1992	96,3	134,0	58,8	141,9
1993	124,0	182,8	77,2	171,3
1994	153,1	215,4	103,1	223,7
1995	163,9	222,5	121,4	215,0
1996	168,4	213,1	132,7	227,8
1997	166,5	205,2	134,5	228,8

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 3; Berechnungen des IWH.

Leerstände sowie der Preisverfall bei Immobilien, Mieten und Bauleistungen lassen allerdings erkennen, daß es zu Übersteigerungen bei der Bauexpansion gekommen ist. In Einzelbereichen (wie bei Handels- und Büroimmobilien, Mietwohnungen in ungünstigen Lagen) entstanden Überkapazitäten, die nun abgebaut werden. Eine „Normalisierung“ der Baunachfrage, mit der seit Beginn des Baubooms gerechnet worden ist, zieht deshalb seit 1996 einen Abschwung der Bauproduktion in Ostdeutschland nach sich, der auch mittelfristig andauern dürfte.

Der kräftigste Anpassungsschub wird wohl im laufenden Jahr erfolgen. Nach IWH-Prognose werden die Bauinvestitionen 1998 um reichlich 4,5 vH zurückgehen (vgl. Tabelle 2). Im Wirtschaftsbau setzt sich der Abschwung nach der umfangreichen Investitionstätigkeit in den ersten Jahren der deutschen Vereinigung und angesichts eines zum Teil bestehenden Überangebotes weiter kräftig fort. Die Nachfrageimpulse aus dem Verarbeitenden und

Dienstleistungsgewerbe sind in Ostdeutschland zu schwach, um in diesem Zeitraum eine Trendwende hervorzurufen. Hinzu kommt die Abwärtstendenz im Mietwohnungsneubau nach dem Auslaufen der Übergangsregelung zur geänderten steuerlichen Förderung, die einen Rückgang des Wohnungsbau um 4 vH induziert. Die Investitionsneigung der öffentlichen Bauherren dürfte sich angesichts der angespannten Haushaltslage bestenfalls stabilisieren.

Dieser Tendenz entgegen wirken letztlich nur die Modernisierungs- und Sanierungsmaßnahmen und der selbstgenutzte Eigenheimbau, nach denen die

Nachfrage aufgrund günstiger Fördermaßnahmen, niedriger Zinsen und gedämpfter Baupreise anhaltend hoch bleibt. Der immer noch bestehende Aufwärtstrend in diesem Segment kann jedoch den kräftigen Einbruch im Mietwohnungsneubau nicht kompensieren.

2. Mittelfristige Entwicklungen

Für den Unternehmensbestand und die Beschäftigung im Bausektor stellt sich das Problem, auf welches Niveau die Baunachfrage in Ostdeutschland letztlich sinken wird. Damit im Zusammenhang ist zu erörtern, ob die seit 1996 beobachtete und laut Prognose 1998 und 1999 andauernde Abwärtstendenz Begleiterscheinung der derzeitigen allgemeinen Wachstumsschwäche in den neuen Bundesländern ist oder darin die inzwischen erreichte Erfüllung des Nachholbedarfs zum Ausdruck kommt. Spätestens hier wird deutlich, daß es eines Vergleichsmaßstabes bedarf, an dem der erreichte Stand der Bauinvestitionen beurteilt werden kann. In diesem Zusammenhang wird häufig anhand von Zahlenvergleichen suggeriert, daß die am gegenwärtigen westdeutschen Niveau gemessenen Pro-Kopf-Investitionen diese Rolle erfüllen können. Dies wäre jedoch zu kurz gegriffen. Zum einen befindet sich die ostdeutsche Wirtschaft im Unterschied zur hochentwickelten westdeutschen Wirtschaft in einer Aufbauphase. Der zeitlich simultane Vergleich ökonomischer Kenngrößen ist zwar zahlenmäßig möglich, jedoch inhaltlich wenig aussagekräftig. Zum anderen richten sich die Bauinvestitionen – sie bilden eine Flußgröße – auf die Produktion und Erhaltung eines dauerhaften Wirtschaftsgutes (Bestandsgröße). Die Suche von Vergleichsmaßstäben darf deshalb nicht von der Entwicklung der Bestandsrelationen abstrahieren.

Die hauptsächliche Schwierigkeit bei der Suche nach einem Vergleichsmaßstab ergibt sich daraus, daß die Bauinvestitionen keine isolierte makroökonomische Größe darstellen, sondern mit allen anderen Komponenten der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage verknüpft sind. So hängt die Errichtung gewerblicher Bauten von der Investitionsdynamik des Unternehmenssektors überhaupt und diese von der Lage und den Aussichten der Wirtschaft insgesamt ab, der Wohnungsbau von der Bevölkerungsentwicklung, der Haushaltsstruktur, dem Geldvermögen und der Einkommensdynamik, der öffent-

Tabelle 2:

Entwicklung der Bauinvestitionen in den neuen Bundesländern

	Bauinvestitionen insgesamt	davon:		
		Gewerbliche Bauten	Wohnbauten	Öffentliche Bauten
	<i>in Mrd. DM</i>			
1992	72,5	32,1	23,0	17,5
1993	88,5	39,5	29,7	19,3
1994	109,8	44,8	41,8	23,1
1995	115,0	45,4	48,5	21,1
1996	112,9	40,8	51,7	20,4
1997	109,6	38,9	52,0	18,7
Prognose 1998	104,5	36,5	49,9	18,1
Prognose 1999	102,0	35,1	49,1	17,8
	<i>Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in vH</i>			
1992	45,3	47,6	37,3	52,6
1993	22,0	23,0	29,5	10,5
1994	24,0	13,7	40,7	19,5
1995	4,7	1,2	16,0	- 8,9
1996	-1,8	-10,1	6,5	- 2,9
1997	-2,9	- 4,7 ^a	0,7	- 8,7 ^a
Prognose 1998	-4,7	- 6,3 ^a	- 4,0	- 3,1 ^a
Prognose 1999	-2,4	- 3,6 ^a	- 1,7	-1,8 ^a

^a In den Berechnungen für 1997, 1998 und 1999 sind die außergewöhnlich hohen Grundstücksverkäufe des Bundesbahnvermögens enthalten, die die öffentlichen Bauinvestitionen "konjunkturunabhängig" vermindern und die gewerblichen Bauten um eben diese Summe erhöhen. Ignoriert man diese Transaktionen, ist es 1997 zu einem Rückgang der gewerblichen Bauten um 8,7 vH und der öffentlichen Bauten um 0,5 vH gekommen. Die Prognose für 1998 sieht ohne Grundstücksverkäufe im gewerblichen Bau eine nochmalige Abschwächung um etwa 7 vH, im öffentlichen Bau um 1 vH vor. Für 1999 ergeben sich wegen ähnlich hoher Grundstücksverkäufe wie 1998 die o.g. Rückgangsraten.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie 18, Reihe 3; 1998 und 1999 Prognose des IWH.

liche Bau von den Einnahmen und dem Ausgaben-
gebaren des Staates.¹

Westdeutschland von heute kann nicht als Ver-
gleichsmaßstab zur Beurteilung der Höhe der Bau-
investitionen in den neuen Bundesländern herange-
zogen werden, da sich beide Gebietsteile deutlich im
Entwicklungsniveau voneinander unterscheiden.
Hier wird von der Hypothese ausgegangen, daß die
Referenzgröße für Ostdeutschland jenes Ausstat-
tungsniveau der alten Bundesländer mit baulichen
Anlagen ist, das dem von den neuen Bundesländern
jeweils erwirtschafteten Pro-Kopf-Einkommen ent-
spricht. Dieser Ansatz kann sich allerdings nicht
mit einem mechanischen Rückgriff auf historische
Daten begnügen, sondern hat den in der Zwischen-
zeit eingetretenen Wandel in der Qualität der Aus-
stattung eines Wirtschafts- und Lebensraumes mit
baulichen Anlagen in Betracht zu ziehen.

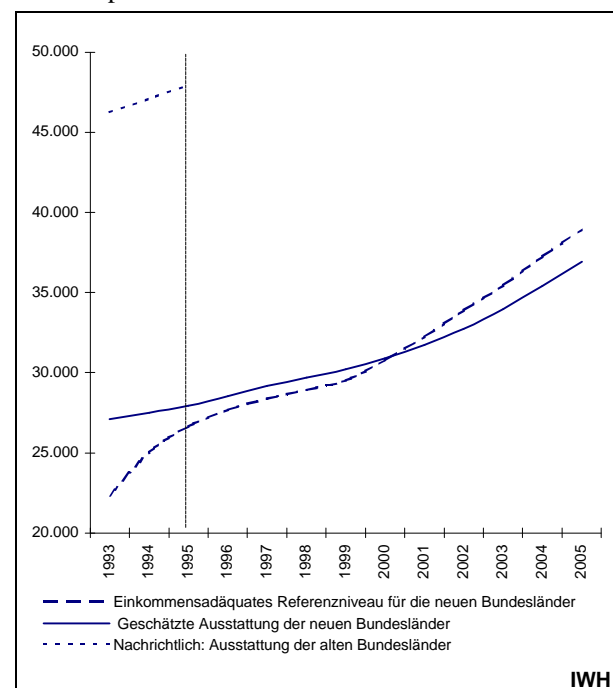
Gewerbliche Bauten

Das einkommensadäquate Ausstattungsniveau für
die neuen Bundesländer mit gewerblichen Bauten
führt für die erste Hälfte der neunziger Jahre zu Re-
ferenzgrößen, die in der zweiten Hälfte der sechzi-
ger Jahre im früheren Bundesgebiet erreicht worden
sind. Verglichen damit besteht gegenwärtig keine
Ausstattungs-lücke an gewerblichen Bauten in den
neuen Bundesländern.² Im Gegenteil, es gibt ein
Überangebot. Darauf deuten die Leerstände und der
Preisverfall bei Immobilien hin. Der Rückgang der
gewerblichen Bauinvestitionen ist damit ein Indiz
für die bereits vollzogene Erfüllung des Nachholbe-
darfs. Mit einer Tendenzwende ist deshalb in die-
sem Bereich erst dann zu rechnen, wenn die endo-
genen Impulse aus der gesamtwirtschaftlichen

Entwicklung in den neuen Bundesländern wieder
kräftiger werden. Geht man von der allmählichen
Überwindung der gegenwärtigen Wachstumsschwä-
che in den neuen Bundesländern und einer Be-
schleunigung des Wachstumstempos ab dem Jahr
2000 aus, so dürfte der Rückgang der gewerblichen
Bauinvestitionen nach der Jahrtausendwende zum
Stillstand kommen. Selbst bei der hier angenom-
menen Wachstumsbeschleunigung des Bruttoinlands-
produkts bis zu 5 vH im Jahr 2005 wird der zwis-
chenzeitlich aufgebaute Kapazitätsüberhang nur
allmählich abgebaut. Die Wirtschaft wächst gewis-
sermaßen erst in die bereits bestehenden baulichen
Anlagen hinein. Insgesamt könnten die gewerb-
lichen Bauinvestitionen mittelfristig auf den An-
fang 1992 in Ostdeutschland erreichten Stand von
26 bis 28 Mrd. DM zurückgehen. Sie lägen aber
immer noch um etwa ein Drittel über dem derzeiti-
gen Pro-Kopf-Niveau in Westdeutschland.

Abbildung 1:

Ausstattung mit gewerblichen Bauten pro Einwoh-
ner in den neuen Bundesländern
- in DM pro Einwohner -



Quellen: Statistisches Bundesamt; Schätzungen des IWH.

¹ Vgl. zum Beispiel GLUCH, E. u.a.: Baubedarf in den neuen Bundesländern bis 2005, ifo Studien für die Bauwirtschaft, Band 18. München, 1992.

² Bei gewerblichen Bauten besteht eine große Schwierigkeit in der Bewertung des überkommenen Bestandes aus DDR-Zeiten. Die amtliche Statistik weist Größenordnungen aus, die wohl auch den ungenutzten und nicht mehr nutzbaren Teil enthalten. Je nach Annahme des Grades der Aussonderung wirtschaftlich nicht genutzter Bestandteile schwankt der Ausstattungsgrad je Einwohner und sein Abstand zum Referenzniveau. Zu diesbezüglichen Hinweisen vgl. auch STATISTISCHES BUNDESAMT: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, FS 18, Reihe 1.3. Wiesbaden, 1997, S. 287. – ROTHFELS, J.; WÖLFL, A.: Determinanten der Produktivitätslücke in Ostdeutschland - Teil I, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 1/1998, S. 4.

Wohnbauten

Laut amtlicher Statistik lag die wertmäßige Ausstattung mit Wohnbauten pro Einwohner in Ostdeutschland 1995 bei etwa 36 vH des westdeutschen Niveaus. Bezieht man den Rückstand bei den verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte mit in das Bild ein und beziffert den einkommensadäquaten Abstand anhand des in Westdeutschland in der Vergangenheit erreichten vergleichbaren Ausstattungsniveau mit Wohnbauten³, so würden gegenwärtig etwa zwei Drittel des westdeutschen Niveaus erreicht sein. Aus der Tatsache, daß der wertmäßige Bestand an Wohnbauten pro Einwohner auch relativ zum Einkommen in den neuen Bundesländern immer noch deutlich niedriger ausfällt, kann allerdings noch nicht auf eine Fortschreibung der außergewöhnlich hohen Fertigungszahlen⁴ in diesem Bereich geschlossen werden. Zum einen deuten Vermietungsprobleme und der Druck auf die Mieten darauf hin, daß die attraktiven Sonderabschreibungen im Mietwohnungsneubau in den zurückliegenden Jahren zu Überkapazitäten geführt haben und die Baunachfrage hier in den nächsten Jahren nachgeben wird. Zum anderen wirken die Unsicherheiten hinsichtlich des Arbeitsplatzes dämpfend, aber auch die weniger stark ausgeprägte Bereitschaft der privaten Haushalte, den Anteil ihrer Mietausgaben am Haushaltbudget zu erhöhen. Auch wenn die verfügbaren Einkommen der Haushalte in den neuen Ländern sich zukünftig wieder etwas schneller dem westdeutschen Niveau nähern sollten und die Sparneigung der ostdeutschen Haushalte über Jahre hinweg höher sein wird als in Westdeutschland, dürfte der anhaltend hohe Rückstand beim Geldvermögen einer kurzfristigen Schließung der Ausstattungslücke in diesem Bereich im Wege stehen. Der nach wie vor bestehende Nachholbedarf dürfte sich in dem Maße verringern, wie die gesamtwirtschaftliche Leistung stärker an Fahrt gewinnt, das Pro-Kopf-Einkommen in Ostdeutschland sich damit erhöht und die bestehenden Förderprogramme in Anspruch genommen werden. Die Konzentration der Förderung auf die Modernisierung und Sanierung des Altbestandes, die Schließung

von Baulücken im innerstädtischen Bereich und den Eigenheimbau dürfte die Nachfrage dort anregen, wo der Nachholbedarf am größten ist.

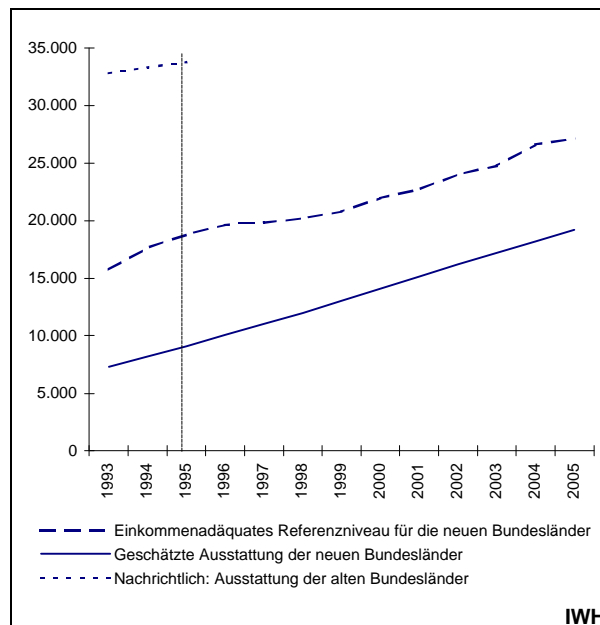
Für den Wohnungsbau insgesamt führt diese Herangehensweise etwa zum Investitionsniveau von Anfang 1995 in Höhe von 47 bis 48 Mrd. DM. Die Zahl der Wohnungsfertigstellungen könnte sich dann bei etwa 100.000 Wohnungen pro Jahr stabilisieren.⁵ Ein solches Investitionsvolumen würde einem Pro-Kopf-Niveau entsprechen, das im Wohnungsbau um 20 bis 25 vH über dem westdeutschen Niveau von 1997 liegt, also den Aufholprozeß im Ausstattungsgrad weiter unterstützen.

Öffentliche Bauten

Ähnlich wie bei den Wohnbauten, aber ganz anders als bei den gewerblichen Bauten, liegen die Relationen zum Nachholbedarf im öffentlichen Baubereich. Zwar führt das einkommensadäquate Ausstattungsniveau für die erste Hälfte der neunziger Jahre in den neuen Bundesländern auch hier in die zweite Hälfte der sechziger Jahre im früheren Bundesgebiet zurück, der Abstand vom Referenzniveau bleibt aber trotz der enormen Anstrengungen

Abbildung 2:

Ausstattung mit öffentlichen Bauten pro Einwohner in den neuen Bundesländern
- in DM pro Einwohner -



Quellen: Statistisches Bundesamt; Schätzungen des IWH.

³ Vgl. auch INSTITUT FÜR WELTWIRTSCHAFT AN DER UNIVERSITÄT KIEL: Thesen zum 55. Kieler Konjunkturgespräch. Kiel 17./18. März 1997, S. 44:

⁴ Auf dem Höhepunkt der Wohnungsbauaktivitäten 1997 wurden gut 177.000 Wohnungen fertiggestellt.

⁵ 1995 waren insgesamt rund 104.000 Wohnungen fertiggestellt worden.

Tabelle 3:

Veränderung von Umsatz, Produktivität und Löhnen im ost- und im westdeutschen Bauhauptgewerbe^a
 - Veränderung gegenüber Vorjahr in vH -

	Ostdeutschland			Westdeutschland		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997
Gesamtumsatz	6,4	- 2,0	- 6,2	- 2,1	- 6,2	- 2,1
Geleistete Arbeitsstunden	0,2	- 8,3	- 6,2	- 6,1	- 10,7	- 4,8
Gesamtumsatz je Arbeitsstunde	6,2	6,8	- 0,0	4,4	5,1	2,9
Bruttolohn- und -gehaltsumme je Arbeitsstunde	8,1	3,4	- 0,1	4,7	3,8	- 1,9
Lohn-Umsatz-Relation	1,8	- 3,2	- 0,2	0,3	- 1,2	- 4,6

^a Hier wurde die ursprüngliche Kurzbezeichnung „Bauhauptgewerbe“ verwendet. Sie entspricht laut Klassifikation der Wirtschaftszweige von 1993 (WZ 93) den „Vorbereitenden Baustellenarbeiten, Hoch- und Tiefbau“. – ^b In der Hochrechnung für alle Betriebe.

Quelle: Statistisches Bundesamt, ausgewählte Zahlen für die Bauwirtschaft; Berechnungen des IWH.

seit der Vereinigung deutlich. Der Nachholbedarf ist bei weitem noch nicht gedeckt. Setzen die öffentlichen Haushalte ihren Konsolidierungskurs fort und gehen die Einschnitte nicht zu Lasten investiver Verwendungen, so kann ein Anwachsen der Ausstattungslücke vermieden werden. Dies dürfte jedoch gerade für die hier angenommene Phase der erneuten Beschleunigung des Wirtschaftswachstums in Ostdeutschland zu wenig sein, um die weiter bestehenden Standortnachteile der neuen Bundesländer im Bereich der öffentlichen Infrastruktur abzubauen. Vor allem gilt dies für die Länder und Kommunen, die hinsichtlich der Infrastrukturausstattung vor Ort eine besondere Verantwortung für die Attrahierung von privaten Investoren tragen. Der Umfang der öffentlichen Bauinvestitionen würde unter diesen Umständen auf 17 bis 19 Mrd. DM sinken. Diese Höhe war 1992/1993 realisiert worden und liegt um etwa die Hälfte über dem Pro-Kopf-Niveau von Westdeutschland im Jahre 1997.

3. Anpassungsaktivitäten und Risikopotential im ostdeutschen Baugewerbe

Mit der weiter abnehmenden Nachfrage steigen die Anpassungserfordernisse auf der Seite der Bauunternehmen. Die Zahl der Anbieter von Bauleistungen ist inzwischen so groß und der Druck auf die Baupreise so kräftig geworden, daß den Strategien zur Anpassung an die veränderte Marktlage für den unternehmerischen Erfolg erhöhte Bedeutung zukommt. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wie die derzeitige wirtschaftliche Lage des ostdeutschen Baugewerbes einzuschätzen ist, was

für ein Risikopotential besteht und mit welchen Maßnahmen die Unternehmen ihre Marktbeständigkeit zu sichern versuchen.

Das Ende des Baubooms in Ostdeutschland drückt sich seit 1996 in einem Umsatzrückgang aus, von dem besonders stark das ostdeutsche Bauhauptgewerbe betroffen ist (vgl. Tabelle 3). Im Jahr 1996 kam es daraufhin vergleichsweise rasch zu Personalabbau, was sich positiv auf die Produktivitäts- und Lohnkostenentwicklung in der Branche auswirkte.⁶ Am aktuellen Rand ergeben sich allerdings in diesem Bereich wieder Vorteilsverluste: Die Produktivität je Arbeitsstunde stagnierte 1997, während sie in Westdeutschland nochmals kräftig stieg. Gleichzeitig blieb die Bruttolohn- und -gehaltsumme je Stunde praktisch unverändert, in den alten Ländern ging sie um nahezu 2 vH zurück.

Die Lohn-Umsatz-Relation im ostdeutschen Bauhauptgewerbe hat sich somit 1997 nicht verbessert, indes wurde diese Größe in Westdeutschland erneut kräftig gesenkt. Laut Schätzung des IWH dürfte sich damit die Lohnbelastung der Wertschöpfung im Ost-West-Vergleich um reichlich 4 Prozentpunkte erhöht haben. Diese Entwicklung ist insofern problematisch als im Wettbewerb um die weniger gewordenen Bauaufträge den Kostenvorteilen und dabei im arbeitsintensiven Baugewerbe besonders den Löhnen entscheidende Bedeutung zukommt.

⁶ Vgl. BRAUTZSCH, H.-U.: Ostdeutsches Bauhauptgewerbe: Nachfrageeinbruch stoppt Lohnangleichung, in: IWH, Wirtschaft in Wandel 16/1996.

Bei einem Vergleich der Gewinnspannen zwischen 1996 und 1997 wird deutlich, daß sich unter dem Preisdruck des letzten Jahres in allen Bereichen und Sparten eine Tendenz zu abnehmenden Erlösen durchgesetzt hat. Bei reichlich der Hälfte der befragten Bauunternehmen lag die Gewinnspanne 1997 unter dem Niveau, bei etwa 30 vH auf dem Niveau und bei nur 20 vH über dem Niveau des Vorjahres. Damit verbunden war eine Tendenz zum Rückfall auf kostendeckende Produktion. Während 1996 noch etwa die Hälfte der Unternehmen des Bauhauptgewerbes mit Gewinn abschloß, verringerte sich dieser Anteil 1997 auf etwa zwei Fünftel (vgl. Tabelle 4). In gleichem Zuge erhöhte sich der Anteil der Unternehmen mit einem ausgeglichenen Ergebnis von einem Viertel auf ein Drittel.

Tabelle 4:
Entwicklung der Ertragslage der Unternehmen von 1993 - 1997 nach Zweigen
- in vH der Unternehmen -

	1993	1994	1995	1996	1997
Bauhauptgewerbe					
Gewinn	63	64	52	50	41
Kostendeckung	19	19	22	24	33
Verlust	18	17	26	26	26
	100	100	100	100	100
Ausbaugewerbe					
Gewinn	58	52	52	52	47
Kostendeckung	25	29	16	22	29
Verlust	17	19	32	26	24
	100	100	100	100	100

Fälle: 1993: n = 230; 1994: n = 237; 1995: n = 240; 1996: n = 249; 1997: n = 249.

Quelle: IWH-Baumfrage vom Dezember 1997.

Das Ausbaugewerbe verspürt mit zeitlicher Verzögerung zwar auch Nachfragerückgänge (vor allem im Ausbau von Mietneubauwohnungen), mit einem Anteil von 47 vH hat aber ein Großteil dieser Unternehmen seine gewinnträchtige Ertragslage erneut verteidigt. Der Bedarf an Modernisierungs- und Sanierungsleistungen ist anhaltend hoch und setzt sich wegen der immer noch vorteilhaften Abschreibungsbedingungen und den Umlagemöglichkeiten über die Miete auch in finanzierungsfähige Nachfrage um.

Versuch einer Eingrenzung des Risikopotentials im ostdeutschen Baugewerbe

Bei rückläufiger Baunachfrage hat eine ganze Reihe von Bauunternehmen, die Gewinn erwirtschaften, Fortschritte bei der Steigerung der Produktivität und der Senkung der Personalkostenbelastung erreicht.⁷ Es gibt aber auch ein großes Mittelfeld, in dem die Gewinnspannen abgenommen haben oder gerade noch ein ausgeglichenes Ergebnis erzielt wird, die Personalkostenbelastung aber wieder zunimmt. Angesichts der weiterhin erwarteten deutlichen Schrumpfung der Baunachfrage und der erreichten Dichte des Angebots an Bauleistungen stellt sich die Frage, welches Risikopotential für den Unternehmensbestand im ostdeutschen Baugewerbe besteht.

Teilt man die Unternehmen nach ihren Wirtschaftsdaten in Gewinner, Aufsteiger, Absteiger und Verlierer ein,⁸ hat weit mehr als die Hälfte der Bauunternehmen gute Voraussetzungen für einen längeren Bestand am Markt. Die erfolgreichsten und stabilsten Unternehmen, die seit ihrer Gründung überwiegend mit Gewinn produziert haben, stellen 38 vH des Bestandes (Gewinner). Die sogenannten Aufsteiger (16 vH) konnten trotz eher ungünstiger Ausgangspositionen im zurückliegenden Jahr ihre Lage durch Umsatzsteigerung bei gleichzeitiger Senkung der Kosten-Umsatz-Relation verbessern, neigen dabei allerdings überwiegend zu einem ausgeglichenen Ergebnis. Knapp ein Viertel der Unternehmen, die in den Jahren bis zum Höhepunkt des Baubooms 1995 eine vergleichsweise gute Ertragslage auswiesen, tendiert am aktuellen Rand aufgrund erheblicher Umsatzeinbußen zu nur noch kostendeckender Produktion (Absteiger). Neben dieser Gruppe besteht ein weiteres Gefahrenpotential in der Gruppe der Verlierer, die 23 vH der Unternehmen umfaßt. Sie gehören überwiegend der Gruppe der Verlustunternehmen an und schränken im zurückliegenden Jahr die Produktion um durchschnittlich ein Fünftel ein. Das heißt allerdings nicht, daß

⁷ Vgl. LOOSE, B.: Baumfragen des IWH 1997 – Dokumentation der Hauptergebnisse. IWH-Diskussionspapier Nr. 63, November 1997.

⁸ Die Gruppierung erfolgte hinsichtlich der Aussagen der Unternehmen über ihre Ertragslage in den Jahren 1994 bis 1997, die Umsatzentwicklung 1997 sowie die Erwartungen zur Umsatz- und Beschäftigungsentwicklung 1998. Die Analyse erstreckte sich auf knapp 200 Fälle.

alle Unternehmen dieser Gruppe von Schließung bedroht sind. Zwar wird sich der Kapazitätsabbau hier 1998 weiter kräftig fortsetzen, vier Fünftel dieser Gruppe verbinden damit aber eine deutliche Produktivitätssteigerung.

Eine endgültige Bewertung der Bestandsfestigkeit der Unternehmen kann nicht vorgenommen werden. Zumindest deutet sich aber an, daß mit den "Gewinnern" und "Aufsteigern" etwas mehr als die Hälfte der Bauunternehmen sowohl hinsichtlich der aktuellen Lage als auch der Erwartungen durchaus gute Voraussetzungen für einen längeren Bestand am Baumarkt aufweist. Nicht zu unterschätzen sind allerdings die Probleme der "Verlierer". Der Anteil dieser Gruppe ist im Vergleich zu einer vorangegangenen Analyse anhand der betrieblichen Daten von 1996 leicht gestiegen. Ein weiteres Gefahrenpotential bilden die Unternehmen mit absteigender Entwicklungstendenz, deren Lage nur durch eine konsequente Anpassung an die veränderte Marktlage bei gleichzeitiger Stabilisierung der Leistungsfähigkeit verbessert werden kann. Die Zuordnung der oben genannten Unternehmenstypen zu Sparten ist allerdings nicht hinreichend signifikant. Entscheidend für die Chancen oder Risiken dürften deshalb weder die Spartenzugehörigkeit noch die unterschiedliche Nachfragesituation sein, sondern die Leistungsfähigkeit des Unternehmens und seines Managements selbst.

Vielfältige Anpassungsaktivitäten der ostdeutschen Bauunternehmen

Der neu formierte Unternehmensbestand hat auf die abnehmende Nachfrage deutlich reagiert und Strategien zur Anpassung an die veränderte Marktlage entwickelt. Vom IWH durchgeführte Umfragen deuten zwar auf ein sehr differenziertes Bild hin, es offenbart aber bei aktiver Geschäftsführung gute Chancen zur Marktbeständigkeit eines größeren Teils der Unternehmen.⁹

Zu den wichtigsten Reaktionen gehört neben einer Intensivierung der Auftragssicherung die verstärkte Ausschöpfung der Produktivitätsreserven, zu der sich drei Viertel der Unternehmen bekannten. Die Flexibilisierung der Arbeitszeit und die Erhöhung der Qualität der Bauleistungen waren für die Hälfte bis knapp zwei Drittel der Unternehmen von

Bedeutung. In diese Richtung zielen auch die Maßnahmen zur Verbesserung des Managements und zur Erhöhung der Qualifikation der Mitarbeiter, die bei mehr als 40 vH der Unternehmen eine Rolle spielen. Drei bis vier von zehn Unternehmen bemühen sich, Unternehmensnetzwerke in Ostdeutschland aufzubauen. Insbesondere für den baugewerblichen Mittelstand dürften in der Bündelung der Potentiale Chancen liegen. Dazu gehören die Kooperation und die Bildung von Arbeitsgemeinschaften bei gleichzeitiger Spezialisierung des eigenen Leistungsangebotes und der Verbesserung des Kundenservice. Eingeschlossen darin ist die Kooperation mit überregional tätigen Firmen, auch wenn die ostdeutschen Bauunternehmen dieser Option laut IWH-Befragung derzeit äußerst verhalten gegenüberstehen. Einen Ausgleich für den geschrumpften Inlandsmarkt können darüber hinaus größere Unternehmen auch auf den Auslandsmärkten finden.

Zudem wird eine Vielzahl anderer, auf die spezifischen Probleme der Unternehmen zugeschnittener Strategien ersichtlich. Dazu gehört die Lockerung der Tarifbindung: Die Unternehmen signalisieren angesichts der hohen Lohnkostenbelastung zunehmend Schwierigkeiten bei der Entlohnung nach Tarif. Um die Existenzrisiken in der Phase der abflachenden Baunachfrage und angespannter Ertragsverhältnisse zu mildern, geht eine Reihe von Unternehmen zeitweilige oder sogar unbefristete Sondervereinbarungen im Tarifbereich mit den Arbeitnehmern ein. Ohnehin hatte bereits im Vorjahr ein Großteil gerade der kleinen Bauunternehmen die Bindung an den Flächentarifvertrag aufgegeben. Einzelne Landesverbände sind sogar aus den Arbeitgeberverbänden ausgetreten. Zu ihnen gehören die Landesverbände Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern, die – trotz der vereinbarten Öffnungsklauseln auf Betriebsebene – zum Jahresende 1997 aus dem Spitzenverband des Baugewerbes ausgeschieden sind. Bereits im Frühjahr 1997 trat die Fachgemeinschaft Bau Berlin und Brandenburg aus dem Zentralverband des deutschen Baugewerbes aus und wird damit nicht mehr vom Bundestarifabschluß des letzten Jahres erfaßt. Geänderte Bundesrahmentarife konnten diese Verbände bisher nicht mit der IG Bauen-Agrar-Umwelt abschließen. Damit herrscht in den von diesen Verbänden vertretenen Betrieben derzeit ein tarifloser Zustand.

⁹ Vgl. LOOSE, B, a.a.O.

Laut IWH-Umfrage richteten sich im vergangenen Jahr 45 vH der Bauunternehmen am gültigen Branchentarifvertrag aus. Ein Viertel hatte eigene Haus- oder Firmentarifverträge ausgehandelt. Etwa 30 vH orientierten sich an keinerlei Tarifabschlüssen für Löhne und Gehälter. Für die Zukunft sehen insgesamt sieben Zehntel aller Unternehmen wegen der angespannten Ertragsverhältnisse Probleme hinsichtlich der Orientierung am Tarifvertrag.

4. Handlungsbedarf?

Die Bauunternehmen haben keine abwartende Haltung bezogen, sondern – wie gezeigt – ihre Kapazitäten auf vielfältige Weise an die neue Marktlage angepaßt.

Handlungsbedarf entsteht jedoch, wenn noch bestehende Kostenvorteile, zum Beispiel bei den Löhnen, in Gefahr geraten. Sie würden im Falle übermäßiger Lohnsteigerungen vergeben werden und die Schrumpfung des Bausektors verstärken. Die größeren Spielräume für einzelne Unternehmen im Bereich der Tariflohnentwicklung und -anpassung

sollten deshalb durch die Tarifparteien als Chance im Wettbewerb erkannt und nicht aufgegeben werden.

Schließlich wäre es wider aller wirtschaftlichen Vernunft, die Nachfrage durch neue staatliche Förderprogramme dort zu stabilisieren, wo bereits am Markt vorbei produziert worden ist und deutliche Angebotsüberhänge existieren. Hier kann es höchstens darum gehen, Baukapazitäten stärker in noch bestehende Engpaßbereiche umzulenken, zum Beispiel in die Sanierung und Modernisierung des Altbestandes an Wohngebäuden, die Schließung von Baulücken in den Innenstädten. Vor allem aber darf nicht nachgelassen werden bei der Modernisierung und dem Ausbau der Infrastruktur, für die bisher vor allem der Staat die Nachfrage finanziert. Auch private Finanzierungsmodelle sind hier denkbar und verdienen es, intensiver erprobt zu werden.

Brigitte Loose (blo@iwh.uni-halle.de)

Udo Ludwig (ldw@iwh.uni-halle.de)

Höhere außenwirtschaftliche Risiken für Wachstum und Preisstabilisierung in Polen

Im vergangenen Jahr setzte sich das hohe Wirtschaftswachstum in Polen fort: Das reale Bruttoinlandsprodukt stieg um 7 vH. Gleichzeitig konnte die Inflationsrate auf das anvisierte Niveau von etwa 15 vH reduziert werden. Dem hohen Wachstum und den Fortschritten bei der Preisstabilisierung stand allerdings eine erhebliche Verschlechterung in der Zahlungsbilanz gegenüber: Das Leistungsbilanzdefizit verdreifachte sich im Vergleich zum Vorjahr, vor allem durch den weiteren Anstieg der Investitions- und Konsumgüterimporte, zugleich nahmen die spekulativen Kapitalzuflüsse zu. Die Geld- und Wechselkurspolitik konnte sowohl die starke Expansion der Importnachfrage als auch die gestiegenen Devisenzuflüsse nicht wirksam eindämmen. Im Ergebnis setzte sich die reale Aufwertung des Zloty gegenüber den Währungen der Haupthandelspartner fort. 1998 werden die notwendig gewordenen Stabilisierungsbemühungen der Fiskal- und der Wechselkurspolitik das

Wirtschaftswachstum etwas abschwächen. Die außenwirtschaftlichen Risiken bleiben bestehen, sofern die Wirksamkeit der Geld- und Wechselkurspolitik auch 1998 beschränkt bleibt.

Wie in vielen anderen Transformationsländern zeichnet sich auch in Polen seit einigen Jahren eine erhebliche Passivierung von Leistungs- und Handelsbilanz ab. Eine ähnliche Entwicklung bewog die ungarische Regierung 1995 zu einem Stabilisierungsprogramm, mit dem eine Zahlungsbilanzkrise vermieden wurde. In Tschechien brach im Mai 1997 eine Zahlungsbilanzkrise aus, weil die Wirtschaftspolitik auf die sprunghafte Verschlechterung der Leistungsbilanz nicht adäquat reagiert hatte.¹⁰ Im Unterschied zu diesen beiden Ländern sieht die Entwicklung in Polen etwas anders aus: Das Wirt-

¹⁰ Vgl. LINNE, T.; LÖHNIG, C.: Zahlungsbilanzkrisen in Transformationsökonomien: Das Beispiel Tschechien, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 9/1997, S. 15-23.